

Иванов М.Б.

ГНУ «НИЭИ Министерства экономики РБ».

Брестский региональный центр социально-экономических исследований.

г. Брест, Республика Беларусь

e-mail: brest-niei@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНОВ. КОНКУРЕНТНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ АДМИНИСТРАТИВНО-ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ЕДИНИЦ

Системное представление проблемы оценки конкурентного потенциала регионов Беларуси и эффективного их использования позволяет разработать обоснованные предложения по повышению конкурентоспособности административно-территориальных единиц РБ с учётом их типологических особенностей, включая инновационную политику. Данная статья носит общетеоретический характер, в которой рассматривается проблема собственно определения, что такое конкурентный потенциал региона.

Несмотря на множество публикаций по темам конкуренции проблема определения её потенциала далеко не полностью раскрыта. Многие исследователи, говоря о регионах в терминах современной теории конкуренции (Рубин, Фархутдинов и др.), чаще всего употребляют понятие «конкурентоспособность региона». Они определяют её как комплексный показатель, объединяющий конкурентоспособность товаров, производимых в регионе, фирм (отраслевую конкурентоспособность) и отражающий положение региона в составе более крупного территориального объекта (области в составе страны, страны на мировом рынке). Ряд авторов употребляют термин «конкурентные возможности», характеризуя в том числе и экономический потенциал, и конкурентоспособность территории.

Однако, размытость терминов, употребляемых исследователями, их постоянная модификация применительно к целям исследований, обуславливает требование их уточнения в данной работе. Что есть конкурентоспособность, конкурентные возможности, конкурентный потенциал, как они взаимосвязаны между собой? Являются ли словосочетания «конкурентные возможности» и «конкурентный потенциал» терминами, обозначающих одно и то же явление? И как соотносятся данные термины с понятием конкурентоспособности региона?

В настоящее время конкурентоспособность — понятие, широко используемое в науке и популярных и информационных средствах информации. Изначально маркетинговое, больше метафорическое, англоязычное слово прочно вошло в профессиональный и бытовой лексикон, имея множество трактовок. Поскольку многие исследователи пытаются модифицировать понятие конкурентоспособности, оно получается многозначным с различными дополнительными оттенками.

Возьмём, к примеру, понятие «конкурентоспособность региона», требуемое в нашем исследовании, и посмотрим на его определения в разных источниках:

«Конкурентоспособность формируется на различных уровнях: товара (услуги), компании, отрасли (рынка), региона, страны. В связи с этим следует различать соответственно конкурентоспособность товара, фирмы, отрасли, региона, страны. В общем виде, конкурентоспособность означает способность выполнять свои функции (предназначения, миссию) с требуемыми качеством и стоимостью в условиях конкурентного рынка. Конкурентоспособность может определяться в сравнении с другими аналогичными объектами, часто лучшими» [1]. Т.е., следуя описанной логике, конкурентоспособность региона — способность региона лучше выполнять свои функции, миссию с требуемыми качеством и стоимостью в сравнении с другими регионами.

Некоторые авторы предлагают выводить конкурентоспособность, в т. ч. и регионов из сравнительной результативности деятельности: «...в процессе исследования конкурентоспособности как обобщённой экономической проблемы следует учитывать следующие факторы: необходима, прежде всего, количественная оценка экономических объектов, являющихся носителями свойства конкурентоспособности, без чего поддержание уровня конкурентоспособности, его повышение носит субъективный характер; универсальное общепринятое понятие конкурентоспособности отсутствует; к числу основных параметров, которые определяют уровень конкурентоспособности, относятся многослойность, относительность и конкретность; конкурентоспособность определяется с использованием результатов сопоставлений как предприятий, так и их продуктов» [2]. «Наиболее полное определение национальной конкурентоспособности, на наш взгляд, сформулировано Джеффри Саксом, директором Гарвардского института международного развития, — экономика страны является конкурентоспособной, если ею экономические институты и политика в рамках структуры мировой экономики в целом способны обеспечить устойчивый экономический рост и повышение реальных доходов населения. Необходимо отметить, что М. Портер в трактовке понятия национальной конкурентоспособности за основу принимает производительность факторов производства, которая непосредственно зависит от внутренних условий страны. Таким образом, подчёркивается необходимость обеспечения высокого уровня развития экономической, политической, институциональной и культурной среды конкретного государства» [3]. Т.е. конкурентоспособность региона здесь автором сводится к способности обеспечивать устойчивый экономический рост и повышение реальных доходов населения на высокопроизводительной базе. Уже из этих академических определений видно, что используются термины с пересекающимся, но не идентичным смысловым содержанием. И хотя сравнительность анализа свойственна большинству авторов, исследующих проблематику конкурентоспособности, есть и те, которые полагают наличие абсолютной конкурентоспособности (как в случае сведения её к способности поддерживать устойчивый рост чего-либо — ведь последняя не требует сравнения, а обладания определённым (нормированным) количеством ресурсов)

В английском языке не существует термина аналогичного русскому слову «конкурентоспособность». Часто его переводят как «competitiveness», и наоборот. Но для последнего существует и более прямой по смыслу перевод — «конкурентность». Конкурентоспособность следовало бы переводить как «competitability». Однако такого слова в английском языке не существует. Вместо него часто используют «competitiveness», и достаточно редко в контексте естественнонаучных исследований можно встретить «competitive ability».

Конкурентность и конкурентоспособность часто отождествляют или не различают в употреблении. Тем не менее, это не тождественные понятия. Проведём различие на примере понятий конкурентных и конкурентоспособных рынков. Под первым термином скрывается определение рынка, где множество агентов конкурируют друг с другом (за товар, доступ к потребителям, инфраструктуре и т. д.) за ресурс, потребление которого одним агентом сокращает его доступность для других, под вторым термином — рынка, демонстрирующего больший рост по сравнению с остальными. Аналогичные рассуждения можно применить и к фирмам, отраслям, регионам и странам.

«Отрасль является конкурентной, если между разными представителями внутри отрасли существует конкуренция, и конкурентоспособной — если отрасль демонстрирует рост производительности, привлекает инвестиции по сравнению с другими отраслями или теми же отраслями других стран» [4, с. 66].

В общем случае, конкурентность указывает на объективное свойство субъекта, определяющее конкуренцию способом его функционирования либо выживания. А конкурентоспособность указывает на свойство объекта выдерживать эту самую конкуренцию с себе подобными. Конкурентоспособность — это, прежде всего, некоторая способность, а способность, в свою очередь — это свойство, которое позволяет совершать конкретное определённое действие. Способность — свойство, позволяющее субъекту делать что-то конкретное.

Применительно к конкурентному контексту, Коваленко А.И. предлагает использовать следующее универсальное определение конкурентоспособности: «... способность субъекта конкуренции в определённой сфере деятельности совершать конкурентные действия сравнительно лучше конкурирующих субъектов.» [4, с. 72].

Исходя из такого понимания, следует вывод о том, что конкурентоспособность — характеристика только активных субъектов (ибо только они сами могут совершать какие-либо действия, товары, например, не могут) конкуренции или, шире, экономических отношений. Что в таком случае следует понимать под термином «конкурентные возможности»? Это те доступные возможности, за которые ведётся конкуренция между субъектами экономических отношений.

Здесь мы должны определиться с тем, что мы далее будем понимать под терминами «конкурентоспособность регионов» и «конкурентные возможности регионов».

Относительно первого термина необходимо вернуться к основной цели функционирования региона как комплексной системы. В общем случае (как для страны, так и для составляющих её областей, районов и т. д.) таковой является повышение уровня жизни своего населения, рост его дохода. Единственной объективной мерой оценки конкурентного поведения регионов в достижении таких целей, будет, согласно концепции М. Портера, их сравнительная производительность [5, с. 168]. А конкурентные возможности означают те доступные ресурсы, виды экономической деятельности, инфраструктура и прочие блага, потребление (размещение у себя) которых одними регионами для роста производительности сокращают их доступность для других регионов. Например, наличие Силиконовой Долины и Тайваня значительно усложняет процесс организации более эффективного производства микропроцессоров для бытовых компьютерных систем и портативных устройств для любых других регионов, поскольку первые уже разместили у себя основную массу разработчиков и производственных мощностей данного продукта, заняли значительную долю на рынке, и любому иному региону — последователю придётся изыскивать и затрачивать значительные средства на переманивание их к себе на производство с ещё большей эффективностью. А также убеждать инвесторов вкладывать средства в производство на своей территории и покупателей в необходимости приобретать свой продукт. Либо регион должен (исходя из имеющихся ресурсов) искать свою нишу и конкурировать успешной специализацией. Как это делает Россия на рынке тех же микропроцессоров (микропроцессоры для специальных задач, например, космических аппаратов).

Применительно к административно-территориальным единицам области мы сформируем следующие определения:

1. Конкурентоспособность административно-территориальной единицы (АТЕ) — это её способность производить определённый набор продукции, работ, услуг более эффективно в сравнении с другими административно-территориальными единицами в пределах одной области или страны в целом. При этом оценка уровня конкурентоспособности АТЕ будет варьироваться в зависимости от базы сравнения: оно проводится только в границах одной области, страны в целом, или наднациональных территориальных образований.

2. Конкурентные возможности АТЕ — это те общедоступные факторы производства, необходимые для роста производительности АТЕ, потребление (размещение) которых на территории одних сокращает доступность их потребления (размещения) для других АТЕ. Таковыми, прежде всего, являются квалифицированные работники (труд), земля, основные средства (капитал), инфраструктура АТЕ для жизни и производства (социальная, транспортная, объекты потребительского сервиса и торговли). К таковым же можно отнести и кластерные образования в видах экономической деятельности АТЕ.

Конкурентные возможности и конкурентоспособность АТЕ взаимосвязаны: эффективная реализация возможностей повышает конкурентоспособность, которая в свою очередь, своим ростом создаёт новые конкурентные возможности.

Конкурентоспособность, как объективная категория, имеет ряд признаков [4, с. 72]:

1. Относительность (конкурентность). Т.е. конкурентоспособность возникает только в результате сравнения показателей одного субъекта конкуренции с показателями других. Абсолютной конкурентоспособности или эталонной не существует. Средняя оценка показателей отражает достигнутый уровень большинством, конкурентоспособными в таком случае будут превосходящие данный уровень субъекты конкуренции.

2. Обусловленность. Конкурентоспособность субъекта зависит от условий поведения его и других участников конкуренции. Рост эффективности во многом зависит от действий управленческих команд, профессионализма рабочих, размещения необходимой инфраструктуры и прав на её использования.

3. Динамичность. Конкурентоспособность может быть оценена только на определенное время (дату), т. к. конкуренция длится постоянно, кроме того, изменяются со временем и конкурентные возможности.

4. Объективность. Означает, что любая оценка конкурентоспособности будет субъективным отражением объективной реальности на определенный период времени.

Что же, в таком случае, означает конкурентный потенциал? Обоснованно ли мы отделяем его от понятия конкурентных возможностей?

С учётом методологических посылок, заложенных в определении термина «потенциал», рассмотрим, каким образом трактуется «экономический потенциал» в отечественных литературных источниках. Вынуждены констатировать, что научной основой трактовки данного термина в основном выступает марксизм, в котором товар рассматривается как категория, обладающая потребительной стоимостью и стоимостью. Первая отражает способность товара удовлетворять потребности, вторая — затраты общественно необходимого труда на производство единицы товара в данных условиях. Труд делится на живой (затраты рабочей силы) и прошлый (овеществлённый — сырьё, материалы, машины и оборудование). Первый собственно создаёт стоимость, второй — лишь переносит созданную в прошлом живым трудом по частям в готовую продукцию. Исходя из этого, полная стоимость товара складывается из затраченного общественно необходимого труда (нормативных трудозатрат в денежном выражении) и овеществлённой стоимости одновременно затраченных материалов и задействованных машин. Отсюда экономический потенциал региона сводился к возможностям экономики производить эту самую полную стоимость (генерировать выпуск). В Большой Советской Энциклопедии экономический потенциал рассматривается, как «совокупная способность отраслей народного хозяйства производить промышленную и сельскохозяйственную продукцию, осуществлять капитальное строительство, перевозки грузов, оказывать услуги населению в определённый исторический момент» [т. 29, с. 627]. Таким образом, экономический потенциал связывается только с процессом производства, причём рассматривается и как совокупность ресурсов, необходимых для производства, и как результат производства. Отличие от приведённого Портером определения заключается в отсутствии связи с запросами рынков, т. е. спросом. Иными словами, под экономическим потенциалом понимается максимальная производственная мощность.

Схожие трактовки, отождествляющие экономический потенциал региона с его производственными возможностями, используются и поныне. Мороз А.И. определяет производственный потенциал суммой производственных мощностей предприятий, выпускающих однотипную продукцию, а экономический потенциал — системой, слагающейся из производственного, сельскохозяйственного потенциала и наличествующей инфраструктуры [7]. И модернизируя следующее определение: «Экономический потенциал — совокупная способность общества, когда, используя имеющиеся в его распоряжении ресурсы, создаётся максимальный объём продукта и услуг как производственного, так и не производственного характера» [8, с. 22], экономический потенциал определяется как «способность региональной экономической системы осуществлять воспроизводственные функции на основе использования материальных, трудовых, природных, финансовых и других ресурсов с целью удовлетворения потребности регионального сообщества и государства» [9]. Отметим, что в данном определении имеется упоминание о спросе на продукт в виде увязки с потребностями сообщества, однако не понятно до конца, речь идёт о рыночном спросе («запросах рынков» по Портеру) или о потребностях, определяемых и иными, нерыночными способами.

Однако, говоря о конкурентоспособности, о конкурентном потенциале в целом, мы говорим только о той части экономического потенциала, которая задействуется в производственном процессе в соответствии с запросами рынка, ибо без последних в отношении товаров, работ, услуг не имеет смысла вопрос, лучше или хуже выпускает их тот или иной регион.

Таким образом, в большинстве исследований потенциал является чем-то большим, чем просто заданным набором определённых возможностей системы для эффективного функционирования при различных целях, поскольку интегрирует и ресурсы, и результат их использования.

Оценки потенциала в экономически развитых странах начали производиться в 60-х годах двадцатого столетия. В начале для понятия «потенциал» в исследованиях зарубежных учёных получил развитие только ресурсный подход. Он развивался в двух направлениях: первое — потенциал представляет собой совокупность ресурсов, выраженных в стоимостной форме. Взаимовлияние отдельных ресурсов не учитывалось. Второе — потенциал является совокупностью ресурсов, способных производить материальные блага [10].

Однако данный подход имеет и существенные недостатки. Наиболее важным из них является ориентированность на объёмы: регионы с большими природными либо демографическими показателями будут априори иметь более высокие рейтинги в сопоставлении друг с другом. И в зависимости от стоимости базовой единицы того или иного ресурса преимущество будет получать тот или иной регион. Например, города областного подчинения имеют наибольшие трудовые резервы, но в то же время обделены земельными и природными ресурсами. В зависимости от того, что ценить выше: человека или единицу запасов полезных ископаемых на территории региона, получится более высокий либо низкий рейтинг городов. Кроме того, в настоящее время теоретические и методические аспекты оценки экономического потенциала в стоимостном выражении в Беларуси недостаточно разработаны. Это такие вопросы, как группировка элементов экономического потенциала, методы и способы его оценки в целом и составляющих элементов, сопоставимость оценок, исчисление динамики изменения показателей экономического потенциала.

Представители т. н. результативного подхода акцентируют своё внимание не столько на количественной оценке имеющихся ресурсов (хотя она и остаётся важной компонентой в исследованиях), сколько на количественной оценке

достижимого максимального результата их использования. Говоря в таком ключе о производственном потенциале, ещё советские экономисты, такие, как В.Н. Авдеенко, В.А. Котлов, рассматривали его как «ресурсы производства, количественные и качественные их параметры, определяющие максимальные возможности общества по производству материальных благ в каждый данный момент». Основное (своего рода, «высшее») назначение производственного потенциала они видели в том, чтобы всемерно развивать соответствующие отрасли промышленности, интенсифицировать производство, обеспечивать подъем науки и техники, материального и культурного уровня жизни народа. В практическом значении главной целью производственного потенциала называлось изготовление продукции. Для осуществления этого непрерывного и постоянно возобновляющегося процесса производственный потенциал должен обладать способностью к самостоятельному воспроизводству. Это проявляется, в частности, в расширении масштабов технического перевооружения и реконструкции предприятий и объединений.

В настоящее время эти понятия вновь разведены в связи с разделением целей. Голышева Е.В. в своей диссертации приводит следующее определение. Под производственным потенциалом следует понимать максимально возможную способность хозяйственной системы осуществлять созидательную деятельность, направленную на удовлетворение потребностей общества в продукции, путём интеграции трудовых, материальных, финансовых, информационных ресурсных потоков [11, с. 21].

Дальнейшее развитие данного подхода в плоскости практического применения выводит к определению производственного потенциала через производительность труда (как универсального средства измерения разнородных затрат). Отталкиваясь от марксистской трактовки образования стоимости и теории переноса овеществлённого труда на конечный продукт (часто делая это неявно, «по умолчанию»), они сводят задачу определения потенциала к задаче нахождения максимальной выработки или максимального объёма производства в условиях данного наличия ресурсов.

Таким образом, мы получаем приравнение производственного потенциала к максимально возможной выработке одного среднесписочного работника в заданных и существенно неизменяемых технологических характеристиках производственного процесса. Чем более прогрессивные методы производства используются, тем выше максимально возможная выработка и, соответственно, производственный потенциал.

Однако и у такого подхода есть несколько существенных недостатков. Попытки измерить максимальную производительность в абсолютных показателях дают отличные результаты на уровне отдельных производственных предприятий, когда имеется простая производственная система с единственной специализацией и отлаженным технологическим процессом. Например, легко подсчитать максимальную производительность птицефабрики при заданном технологическом процессе вскармливания птенцов или сахарного завода с заданным процессом переработки тростникового сахара-сырца. Проблемы начинаются при оценке максимальной производительности предприятий с выпуском разнообразной продукции. Но и тут выходом будет использование универсальных (чаще всего стоимостных трудовых) показателей для данного предприятия, при том, что действие таких факторов, как инфляция, влияние на себестоимость продукции постоянных издержек в целом по предприятию примерно одинаково.

Если мы будем сравнивать полученные данным способом производительность предприятий между собой, то мы уже будем говорить о конкурентоспособности данных предприятий (см. определение выше). Т.е. экономисты и учёные, рассчитывая производительность труда какого-либо простого экономического субъекта и далее сравнивая её с другими аналогами, фактически оценивают текущую конкурентоспособность данного субъекта (опять же, как в случае с трудовой теорией стоимости Маркса, неявно).

Однако при переходе на уровень конкретного региона, приходится констатировать, что подсчитать его максимальную производительность весьма затруднительно, так как при наличии множества разных видов деятельности экономических агентов единственным подходящим показателем для объединения будет себестоимость продукции, но в силу разной инфляции издержек и скорости процессов технологических изменений и новаций в этих видах, полученные результаты на основе максимальной выработки среднего работника в среднем по региону (к чему в конечном итоге сведётся исследование производственного потенциала — по аналогии с исследованием отдельного предприятия) могут оказаться нерелевантными к складывающейся ситуации. Кроме того, данный анализ ориентирован на исследование прошлых достижений в уже сложившихся условиях, что не гарантирует устойчивого развития в будущем.

Поэтому учёные-регионалисты свой фокус исследования потенциала территории смещают на оценку способности региона достичь определённого уровня (целей) развития. Например, Мороз А.Н. в своём исследовании [7, с. 10] определил целью «концептуальное развитие теории социально-экономического потенциала региона, включающей новую методологию его формирования и реализации, методическое обеспечение оценки и управления социально-экономическим потенциалом на региональном (местном) уровне, которые позволяют выявить степень устойчивого развития экономики (достижимая цель создания и оценки регионального потенциала — прим. авт.) и пути повышения эффективности функционирования всех региональных субъектов хозяйствования (такая же достижимая цель). Т.е. потенциал определяется через достижение поставленных целей, которыми может быть (и чаще всего выступает) либо т.н. «догоняющее», либо «опережающее» развитие. Тогда место максимального объёма производства в заданных количественных и качественных условиях (обеспеченность ресурсами) занимает некий объективно существующий уровень экономических показателей, достижимый в обозримой перспективе. Например, при постановке целей выравнивающего (догоняющего) развития либо целей обеспечения равных возможностей для районов области таким уровнем, выступает, чаще всего, среднеобластной, для областей — среднереспубликанский, для стран — межстрановой.

Разумеется, данный метод тоже не лишён недостатков, одним из основных которых будут определение условий и набора показателей, по которым оценивается обеспеченность ресурсами и степень достижения поставленных целей развития,

а также изрядная доля субъективности исследователя при выборе уровней (целей) развития, но данный метод позволяет получить более-менее релевантные оценки состояния потенциала той или иной территории в условиях постоянного динамического развития внешней среды.

При установлении целей развития регионы так или иначе сравниваются между собой (для определения направления развития), что приводит к неявному оцениванию исследователями конкурентности регионов (т. к. часто в их работах понятие конкурентности не используется). Тем не менее, анализ показателей, составляющих потенциал региона, предлагаемый этими исследователями (в частности, Морозом А.И.), позволяет сделать вывод о сочетании в нём показателей производительности региона с показателями ресурсной обеспеченности. Т.е. экономический потенциал представляет собой заданный уровень производства товаров, работ, услуг в условиях имеющихся трудовых, производственных и иных ресурсов.

Таким образом, можно сформулировать определение конкурентного потенциала региона как совокупную способность производить определённый набор продукции, работ, услуг эффективнее в сравнении с другими регионами в соответствии с заданными целями развития (достигаемым уровнем) и в условиях имеющихся конкурентных возможностей и условий использования.

Данное определение позволяет сместить фокус исследования с товаров, производимых в регионе, на их производителей. Таким образом, главным вопросом в оценке конкурентоспособности должен стать не поиск товара, производство которого в регионе даст наибольший прирост, а что необходимо сделать на уровне региона, фирм, чтобы наблюдался прирост продаж производимых товаров, работ, услуг. Ответы на данный вопрос лежат не столько в сфере технических характеристик, сколько в сфере экономических компетенций.

Литература и источники:

1. Ашимов Фархад Мусаевич. Экономико-теоретические основы обеспечения конкурентоспособности региона: Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01: Астрахань, 2004 153 с. РГБ ОД, 61:05–8/50
2. Парахин Константин Александрович. Организационно-методические подходы к оценке и анализу конкурентоспособности региона (На материалах Ставропольского края): Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05: Ставрополь, 2002 215 с. РГБ ОД, 61:03–8/2170–9
3. Погодаева Таисия Владимировна. Институциональная среда как фактор повышения конкурентоспособности региона: Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 Тюмень, 2006 198 с. РГБ ОД, 61:07–8/417
4. Коваленко А.И. Теоретические и методологические аспекты использования концепции «конкурентоспособности» в научных исследованиях / А.И. Коваленко // Современная конкуренция, 2013 № 6(42) с. 65–79.
5. Портер Майкл Э. Конкуренция. Пер. с англ.: Уч. пособие — М.: Издательский дом «Вильямс», 2000—495 с.
6. Портер Майкл Э. Международная конкуренция. — М.: Международные отношения, 1993. — 378 с.
7. Мороз А.И. Экономическая эффективность использования социально-экономического потенциала региона: теория, методология и практика: моногр. / А.И. Мороз; под науч. ред. Я.М. Александровича. — Гродно: ГрГУ, 2012. — 443 с.
8. Задоя, А.А. Народнохозяйственный потенциал и интенсивное воспроизводство / А.А. Задоя. — Киев, 1986. — 154 с.
9. Костерова, Р.Я. Экономический потенциал региона: теория и практика измерения / Р.Я. Костерова, Н.Г. Берченко. // Белорусская экономика: анализ, прогноз, регулирование. — 2004. — № 5. — С. 28–38.
10. Сорокин Ю.М., Бчечьян А.К., Павлючук Ю.Н. Методические рекомендации по совершенствованию организации управления строительством в регионах. Москва: МИСИ, 1982. стр. 116.
11. Голышева, Е.В. Производственный потенциал региона: проблемы оценки и развития. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Иваново: Ивановская государственная текстильная академия, 2006. — С. 177.

Носков А.А., аспирант

ФГБОУ ВО «Пермский государственный национальный исследовательский университет».

г. Пермь, Российская Федерация

noskov.alexey01@gmail.com

Третьякова Е.А., д. э. н., профессор

ФГБОУ ВО «Пермский государственный национальный исследовательский университет».

г. Пермь, Российская Федерация

E.A.T.pnrpu@yandex.ru

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ВУЗОВ И ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ: ОЦЕНКА ВЗАИМОСВЯЗИ

На сегодняшний день одной из главных задач государства становится поддержка приоритетных направлений инновационной деятельности в Российской Федерации. Это особенно важно в условиях обострения глобальных конкурентных отношений. Вопросами оценки уровня инновационной активности отдельных предприятий, регионов и национальных экономик занимается достаточно большое количество ученых, в их числе В.А. Матвеев, А.О. Овчаров [1], Р.М. Нижегородцев [2], Н.П. Горидько [3], Н.П. Иващенко [4], А.А. Энговатова [5], Т.В. Миролюбова и П.А. Суханова [6] и др. Большое внимание этой актуальной проблеме уделяют рейтинговые агентства (Эксперт РА и др.), и такие образовательные учреждения, как Финансовый университет при Правительстве РФ [7], Высшая школа экономики [8], университет ИТМО [9].

Опыт зарубежных стран показывает, что университеты играют важную роль в создании прорывных технологий. В отечественной системе высшего образования университеты могут и должны быть центрами инновационного развития регионов. В связи с этим возникает вопрос: в какой степени научная и инновационная деятельность университетов влияет на инновационное развитие регионов, федеральных округов и страны в целом?

Целью данной работы является выявление взаимосвязи между уровнем инновационного развития отдельных регионов и уровнем научно-исследовательской активности вузов, которые расположены на их территории. Исследования проводились